

Programa formatiu de suport al Comerç de Proximitat

Direcció Operativa de Promoció del Territori i Comerç
7/01/2013



Pla d'Actuació Municipal (PAM) 2012-2015

Objectiu de ciutat 3.2. Impulsar sectors econòmics consolidats, establint Barcelona com a referent de qualitat.

3.2.6. El comerç, és un sector clau d'activitat econòmica i d'equilibri territorial.

Impulsar la millora professional i l'ús de les TICs en el comerç

-Objectiu de ciutat 3.5. Donar suport a pimes i autònoms, i promoure l'emprenedoria.

3.5.2. Orientació a Mercat i a l'Emprenedoria

Impulsar la promoció econòmica de tots els Districtes de la Ciutat.

-Objectiu de ciutat 3.6. Fer de Barcelona un lloc fàcil per generar activitat econòmica ("Business Friendly")

3.6.1. Orientació Business. Vetllar perquè les actuacions municipals estiguin orientades efectivament cap a l'interès de l'activitat econòmica.

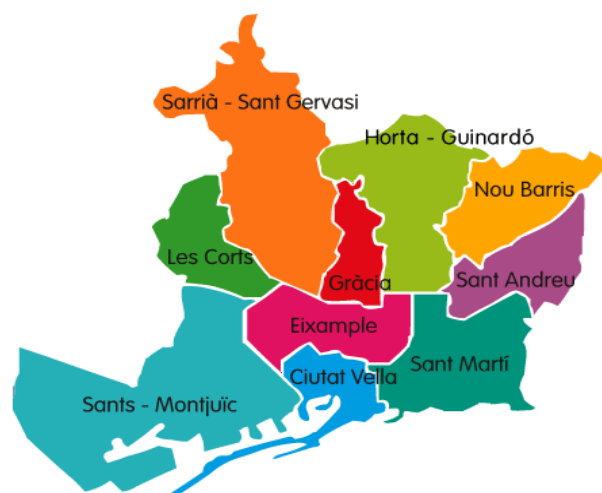
Oferta formativa en gestió empresarial.

Capacitació tecnològica.



Promoció del Territori i Comerç

Desenvolupar una promoció econòmica de proximitat treballant amb els 10 Districtes de Barcelona



- El **comerç** a la ciutat de Barcelona suposa:
 - el **14,30% del PIB** de la ciutat,
 - el **15,10%** dels llocs de treball
- El **comerç**, a més, exerceix una funció vertebradora i de cohesió.
- La **fort crisi del consum** està afectant molt intensament al teixit comercial de la ciutat
- El **comerç a Barcelona**, amb més intensitat que en altres ciutats, **es detecta cert moviment de retorn al centre i als eixos comercials de districte**. La **proximitat** és l'element més valorat en el moment de triar el format comercial en el que realitzar les compres.
- El sector del comerç a Barcelona està poc professionalitzat i té un índex d'utilització de les TIC molt baix.



Tendències del consum actual a tenir en compte

1. Consumidors forts, informats i exigents. Amb connectivitat ubiqua.
2. Augment d'informació sobre els consumidors: personalització, nova era del màrqueting.
3. Nova estructura de la despesa familiar
4. Mercat local, sostenibilitat creixent
5. Límits difusos entre canals, formats i marques

Les tecnologies de la informació juguen un paper cabdal al comerç.
És fonamental conèixer-les



Programa formatiu de suport al comerç

Portar al territori un pla formatiu que contribueixi a la professionalització del comerç i els serveis de proximitat

10 Càpsules modulares formatives en estratègia i gestió

16 Càpsules modulares formatives en competències TIC

- Un catàleg de **26 càpsules independents de 3 h cada una** (a excepció de 3 de 2h) (75h)
- A oferir als comerços de la ciutat **conjuntament amb cada Districte, en col·laboració amb les Associacions de Comerciants**
- A desenvolupar en els 10 districtes de la ciutat, en **horari idoni pels comerciants**
- El Districte ha d'aportar un aula equipada amb ordinadors i la participació de 10-15 persones a cada taller.



1.10 Càpsules modulares formatives en estratègia i gestió (1/2)

10 Tallers participatius de 3h de durada

	Durada
T 1 En una botiga, també s'innova! Casos pràctics Com hem passat de vendre productes a oferir serveis	3
T 2 Idees pràctiques per fer més atractiu l'interior del nostre comerç Com millorar l'interior de la botiga	3
T 3 Amb un bon servei, fidelitzem la clientela. Exemples Quins són els serveis que hem d'oferir al client i que no podem obviar	3
T 4 Xarxes socials i món digital per dinamitzar la nostra botiga Perquè les eines digitals i les xarxes socials resulten tan importants en la gestió d'un comerç	3
T 5 Finances per a no financers Conèixer els conceptes bàsics financers que afecten de forma important tant als recursos humans com econòmics	3



1. Càpsules modulares formatives en estratègia i gestió (2/2)

T 6	Com interpretar els comptes que prepara el meu gestor	3
	Analitzar els comptes que es presenten anualment al Registre Mercantil per poder extreure conclusions que serveixin per prendre decisions empresarials	
T 7	Com trobar finançament	3
	Ser capaç de quantificar els recursos financers que es necessiten, on anar a cercar-los i com s'han de negociar	
T 8	Pautes per començar en el món de l'e-commerce	3
	Conèixer les eines inicials per donar el primer pas en el món de les noves tecnologies, de la nova era digital, del eCommerce i del Social Media	
T 9	Reempresa	3
	Nou model d'emprenedoria que fomenta la continuïtat d'empreses que cerquen un relleu en la propietat i direcció de les mateixes	
T 10	Recursos i serveis per les empreses	3
	Xerrades d'interès programades, tallers formatius, activitats de networking, plataforma empresa-ocupació, etc.	



2. Càpsules modulars formatives al voltant de l'ús de les TICs (1/3)

16 Càpsules formatives de 2 a 3h de durada

	Durada
C 1 Què és facebook? Com utilitzar-lo? Conèixer el funcionament de la Xarxa social més utilitzada: com obrir un compte, començar a fer amics i seguir la seva activitat	2
C 2 Com usar facebook des d'una perspectiva de negoci Màrqueting, comunicació, identitat on line, creació de marca, relació amb els clients i seguidors: descobrir les possibilitats de Facebook en l'empresa	3
C 3 Anuncia't a Internet Conèixer com fer-ho a través de la Xarxa	2
C 4 Twiter: aprèn a utilitzar el microblogging Com obrir un compte a Twiter, crear "hashtags", publicar missatges i seguir les 'trending topics' interessants	2
C 5 Twiter per a la comunicació i el professional Usos avançats, estratègies i tàctiques per assolir objectius de comunicació i màrqueting a l'empresa	3
C 6 Què cal tenir en compte per fer el web del teu negoci Conèixer els criteris per liderar el procés de construcció d'un web amb el menor cost	3
C 7 Més enllà de l'aparador: eines de màrqueting 2.0 per a petits comerços Internet facilita eines gratuïtes per donar visibilitat a una botiga, comunicar-se amb els clients, fer campanyes a un cost mínim i diferenciar-se de la competència	3



2. Càpsules modulars formatives al voltant de l'ús de les TICs (2/3)

	Durada
C 8 Com promocionar el teu bar o restaurant per Internet Analitzar maneres efectives d'usar les xarxes socials per atraure més clients a un local d'hosteleria	3
C 9 Promociona la teva empresa a la xarxa amb google places Crear una fitxa gratuïta de l'empresa amb dades, imatges, vídeos, etc. que apareixerà quan els clients potencials cerquin informació local a Google Maps	3
C 10 Integra els codis QR en l'estratègia de comunicació de l'empresa Els codis QR permeten emmagatzemar informació sobre els productes, que pot ser llegida per un telèfon mòbil o altres dispositius. Aprendre com utilitzar-los per donar valor afegit als clients.	3
C 11 EinesTIC : la suite informàtica gratuïta per a autònoms i petites empreses Descobrir l'aplicació de gestió que permet informatitzar fàcilment i sense cost un negoci	3
C 12 Eines de comptabilitat empresarial en programari lliure Practicar AbanQ, una solució gratuïta en programari lliure per simplificar la gestió comptable	3
C 13 Internet màrqueting 2.0 per a petites empreses turístiques Internet obra grans possibilitats de negoci a baix cost per a les pimes del sector turístic	3
C 14 Motors de reserves online: agilitza l'ocupació de les places al teu negoci Com implementar un sistema de reserves a la seb per a un establiment d'hosteleria	3



2. Càpsules modulares formatives al voltant de l'ús de les TICs (3/3)

	Durada
C 15 Reputació Online i Turisme: com aprofitar el què diuen del teu negoci per a millora Com gestionar la reputació on line d'una empresa turística, treient partit de l'autogestió i l'aprofitament d'eines gratuïtes a la Xarxa	3
C 16 Posiciona la teva empresa als cercadors Conèixer les tècniques de posicionament natural per aparèixer en els primers resultats a Google o Yahoo	3



Feed-back dels destinataris sector

Hem contrastat aquesta proposta amb alguns gerents, consellers de comerç i tècnics de Districte, així com amb eixos i associacions

- Districte d'Horta-Guinardó (19-11-2012)
- Districte de Sants-Montjuïc (21-11-2012)
- Districte de Sarrià-Sant Gervasi (29-11-2012)
- Districte de l'Eixample (03-12-2012)
- Districte de Nou Barris (18-12-2012)

Valoració molt positiva, entusiasta, tant per part dels districtes, com dels potencials beneficiaris (associacions de comerciants), per diversos motius:

- **Plantejament global** i combinació de temàtiques diverses: canvi de paradigma, gestió empresarial, coneixements TICs, visibilització negoci, etc. **Incorporació de noves temàtiques**, sobretot relacionades amb les TICs.
- Característiques de la formació: **flexibilitat i adaptació** al públic, lloc d'impartició, format, durada, etc.
- **Recurs compartit** amb els Districtes i amb les Associacions de Comerciants, que tenen pocs recursos que oferir als associats.

Interès explícit en iniciar el programa formatiu durant el 1r trimestre de l'any 2013.



Pla de difusió

- Amb la col·laboració dels districtes: Consells de comerç i Serveis de Territori
- A través de les associacions de comerciants: Mailing per a poder enviar als associats
- Nota de premsa per canal premsa corrent d'Ajuntament i per difondre a les publicacions dels districtes (a través dels CIQ's de cada districte).
- Pàgina redaccional a algun dels mitjans escrits habituals
- Canals propis:
 - Banner a la web de l'Ajuntament, dels districtes, de Barcelona Activa i de Barcelona Creixement
 - Informació a través de:
 - Newsletter de Barcelona Activa (més de 9.000 subscriptors) i Barcelona Creixement (8.000 subscriptors)
 - facebook.com/barcelonactiva (10.066 usuaris seguidors)
 - twitter.com/barcelonactiva (23.450 seguidors)
 - web Comerç, Empresa, Cibernàrium, Barcelona Activa, Barcelona Creixement i Districtes.
- Materials a produir: cartells i fulletons de difusió adaptats a cada districte a distribuir entre els equipaments i els comerços del Districte:
 - Explicitant el link per a les inscripcions autònomes i el telèfon
 - Detallant les associacions de comerciants col·laboradores
 - Html propi amb la informació del districte per cada districte i amb l'enregistrament on-line



Cronograma orientatiu

Districtes		nov-12	des-12	gen-13	feb-13	mar-13	abr-13	maig-13	jun-13	jul-13	ag-13	set-13	oct-01	nov-13	des-13
Horta-Guinardó Sants-Motnjuïc	Presentació de la proposta als comerciants														
	Recollida d'interessos per part dels comerciants														
	Tancament del programa formatiu														
	Difusió i inscripció generalitzada														
	Realització de les accions														
	Valoració de les accions realitzades														
	Avaluació del programa formatiu														
Resta de districtes	Presentació de la proposta als comerciants														
	Recollida d'interessos per part dels comerciants														
	Tancament del programa formatiu														
	Difusió i inscripció generalitzada														
	Realització de les accions														
	Valoració de les accions realitzades														
	Avaluació del programa formatiu														



Pressupost de màxims

	Cost aproximat
Pla de difusió	10.000,00 €
Programa formatiu	45.600,00 €
	55.600,00 €

El pressupost és de màxims, amb 75 h de formació a cada districte (750h), però a molts districtes en aquesta primera edició voldran provar fent només una part de la oferta.

El nombre de beneficiaris podria estar entorn als 1.500 comerciants

Barcelon **a**ctiva



Ajuntament
de Barcelona

B

www.bcn.cat/barcelonactiva